نُخْبَةُ الإعْلامِ الجِهَادِيّ
قِسْمُ التّفْرِيغِ وَالنّشْرِ

تفريغ سلسلة حلقات برنامج

صناعة الإرهاب

الحلقة [١٩] التاسعة عشر

بعنوان

المقابلة السرية واللقاء



للأخ المجاهد

أبي عبيدة عبدالله العدم

حفظه الله

الصادرة عن مركز الفجر للإعلام

ربيع الأول 1432هـ- 2011/2م

بسم الله الرحمن الرحيم

المقابلة

المقابلة السريّة في العمل التنظيمي الجهاديّ هي من أهم الأمور، أو نستطيع أنّ نقول عنها هي الشريان الحيويّ في التنظيم؛ لأنّ كلّ أمور الجماعة، وكلّ الأعمال في الجماعة لابد فيها من المقابلة؛ المقابلة بين شخص وشخص.

مع هذه الفوائد العظيمة للمقابلة حيث أنّ العمل السريّ لا يستطيع أن يستمر وأن يتواصل الناس فيما بينهم، ويتمّ إنجاز المهمّات إلا إذا كان هناك عنصر المقابلة السريّة.

وأيضًا نحن إذا لم ندرك خطورة كشف المقابلة من قبل العدو فإنّ المقابلة تكون وبالًا على العمل الجهاديّ والتنظيمي في حالة الكشف.

بل أنّ كثيرًا من الجماعات والقادة والبارزين في العمل الجهاديّ والتنظيمي بسبب سوء التخطيط في عمليّة المقابلة تمّ أسرهم أو قتلهم وانتهاء العمل بانتهائهم.

لذلك المقابلة يجب أن نقوم بتأمينها جيّدًا، وفهم طبيعتها وخصائصها، والأخذ بالأسباب الممكنة من أجل أن تتمّ بطريقة صحيحة وسليمة وتؤدّي الغرض المطلوب منها دون أن نتعرّض لعمليّة الكشف أو الوقوع في أيدي العدو.

تعريف المقابلة:

هي لقاء مدبّر بين طرفين, أحدهما طرف استخباري مكشوف أو تحت غطاء, وذلك بغرض المحادثة للحصول على معلومات.

واضح أنّ هناك طرفين يريدوا أن يلتقوا مع بعضهم البعض، من أجل الحصول على معلومات معيّنة, أحدهم يأخذ من الآخر معلومات.

وليس شرطًا أن تكون المقابلة في الجلوس –أو غير ذلك– في مكان معيّن لكي يتمّ الأمر، ربما تكون المقابلة من أجل التأكد من سلامة الأشخاص الذين يعملون معك، فلو أردت أن تتأكد من سلامة الأشخاص الذين يعملون معك فيكفي في عمليّة المراقبة إشارة معيّنة يتم الاتفاق عليها مسبقًا، بحيث هذه الإشارة تمنع من الالتقاء الجسديّ والحديث.

أغراض المقابلة. لماذا المقابلة؟

الهدف من المقابلة هو:

–أولاً: الحصول على معلومات.

-الأمر الثاني: إعطاء معلومات للعملاء.

إعطاء رجل المخابرات أو رجل العمل السرّي.. أن يقوم بإعطاء معلومات للذي يعمل معه, ربما يعطيه تعليمات جديدة، أو ملاحظات عن تقارير سابقة أو غير ذلك.

-التأثير على الطرف الآخر للعمل في الجهاز.

أي جهاز استخباري أو حتى جهاز تنظيمي سرّي حتى يقوم بعمليّة تجنيد الأشخاص في العمل معه؛ لابد من مقابلة هذا الشخص الذي تقوم بعمليّة تجنيده.

مثال:

لو أخذنا نريد أن نضمّ أخ إلى العمل الجهاديّ، فلابد أن نقابل هذا الأخ، لابد للمسؤول؛ مسؤول معيّن في الجهاز أو في الجماعة أو في التنظيم أن تقابل هذا الأخ حتى تتأكد من صلاحيته أو أنّه مناسب أو غير مناسب للعمل في الجهاز, فلابد من عمليّة المقابلة.

وكذلك أجهزة الاستخبارات تقوم بمقابلة العملاء الذين يتوقع أن يعملوا معهم, فلابد لرجل الاستخبارات أو ضابط المخابرات أن يلتقي مع العملاء من أجل تنظيمه أو تجنيده للعمل كمخبر أو جاسوس أو غير ذلك.

تسلسل المقابلة:

المقابلة خاصّة إذا أردنا أن نجنّد أحدهم للعمل معنا كجماعة تنظيميّة جهاديّة، أو تقوم به أيضًا المخابرات لابد أن تتم عبر مراحل:

أول هذه المراحل: مقابلة المعرفة والاستكشاف.

نقوم بمقابلة الشخص المعني من أجل دراسة شخصيّته جيّدًا، ثم بعد ذلك ننظر هل هو يصلح للعمل معنا أو لا يصلح.

الأمر الثاني: المقابلة الوديّة.

المقابلة الوديّة: هي تنميّة العلاقة مع الهدف وحلّ مشاكله والاهتمام به.

بعد ذلك؛ بعد مقابلة المعرفة والاستكشاف وجدنا أنّ هذا الشخص يصلح للعمل مع الجهاز أو مع التنظيم نقوم هنا بتنمية العلاقة معه، نقوم بحلّ مشاكله، نهتمّ به، ممكن أيضًا نعطيه بعض المال أو غير ذلك، من أجل أن نكسبه في التنظيم أو للعمل معنا.

المقابلة المنتجة: للحصول على معلومات والتأثير على أفكار الهدف وتنمية دوافعه وتوجيهه.

بعد ذلك؛ نحن إلى الآن لم نعرض عليه الهدف من المقابلة معه، إلى الآن لم نعرض عليه ماذا نريد منه.

أولاً مقابلة الاستكشاف، ثم مقابلة وديّة لتنمية العلاقة معه، ثم المقابلة المنتجة من أجل الحصول على معلومات منه، والتأثير على أفكاره وتنمية الدوافع وتوجيهه إلى الهدف الذي نريد.

طبعًا هذه المراحل تذكّرني بقصّة حصلت كما علمت من بعض الإخوان؛ أنّ بعض الجواسيس الذين يعملون في مناطق باكستان، في مناطق القبائل، أظنّ في منطقة –إذا لم تخنّي الذاكرة– في منطقة وزيرستان، رجل كان يملك محل لبيع الكمبيوترات والأجهزة الكهربائيّة، فقام أحد ضبّاط الجيش الباكستاني بالاتصال عليه، واستدعاه إلى مقره، ثم بعد ذلك طلب منه رجل الاستخبارات أن يشتري له طابعة لطباعة الأوراق، أعطاه مبلغ من المال ثم ذهب واشترى له هذه الطابعة، ثم ذهب بها إلى مقره فأعطاه الطابعة، ثم بعد ذلك اتصل عليه مرّة أخرى، بعد فترة من الزمن –انظر كيف عمليّة التدرّج والاستدراج في عمليّة المقابلة– المرّة الثانية عندما اتصل عليه قال: أحتاجك.

فجاء إليه، قال: ماذا تريد؟

قال: أنت بعتني طابعة، (الأديكتر) في الطابعة خربان.

قال: كيف؟

قال: هكذا انظر؛ خربان.

بعد ذلك صلّحه له ثم ذهب هذا الرجل.

وفي المرّة الثالثة بعد أيّام اتصل عليه مرّة أخرى، قال له تعال.

فلمّا جاء إليه، قال له: أريدك فقط أن تجلس معي وندردش ونشرب الشاي. كلّ هذا ولم يعرض عليه شيء، هو الآن في عمليّة الاستدراج والتسلسل في عمليّة المقابلة، أوّل ثلاث مقابلات لم يطلب منه شيء.

اتصل عليه في المرّة الرابعة، فلمّا جاءه بعد أن جلس يتكلّم معه قليلًا أعطاه مبلغ من المال، قال له: هذا لماذا؟

قال: له هذا تبقيه معك فقط، لعلّك تحتاج شيء أو غير ذلك، وذهب.

في المرّة الخامسة اتصل عليه فجاءه، قال: نريدك أن تعمل معنا فقط تجمع لنا معلومات كذا وكذا وكذا، عن الأحوال.

–لم يطلب منه الآن عمل كبير إلى الآن– وأعطاه مبلغ من المال وذهب، وهكذا استمر الأمر بهذه الطريقة إلى أن وجد أنّ هذا الرجل حبه للمال حب جم.

بعد ذلك قال له: نحن سنشتري كمبيوترات وأنت تبيعها للمجاهدين في المنطقة، وبدأ بعمله هذا.

وكان عنده أيضًا في المحل كاميرا تصوير فقام هذا بتصوير كلّ من يأتي إليه من المجاهدين، وهذه الصور كان يرسلها للجنرال, فيقول الجنرال: نريد هذا الرجل. فقال له: هذه الشريحة عندما يأتيك تضعها في سيارته.

وفعلاً وافق هذا عدوّ الله، وباع نفسه للشيطان، وأخذ هذه الشريحة وعندما جاء الرجل المطلوب اغتياله قام بوضع الشريحة في داخل السيارة وتحرّكت السيارة وبها الشريحة فجاءت الطائرة الجاسوسيّة وقصفت السيّارة ثم قُتِل هذا الأخ المشهور المطلوب –رحمة الله عليه–.

ولكن بفضل الله –عز وجل– أنّ استخبارات الطالبان كانت له بالمرصاد، فتمّ إلقاء القبض عليه ثمّ بعد ذلك اعترف بكل هذا الذي قلته لكم، وقُتِل، نال جزاءه في الدنيا.

فالتسلسل في المقابلة يجب أن نفهمه جيّدًا وندرك مغازيه، وقس على ذلك الكثير من العمليّات.

إذًا نقابله للاستكشاف والمعرفة ودراسة الشخصيّة, حتى لو نريده للعمل في الجهاد لا نعرض عليه مباشرة العمل الجهاديّ, ما يمكن هذا، ولكن إذا رأينا أنّه من أهل الصلاح، يمكن نفتح معه موضوع عن الجهاد ننظر كيف يقول في الجهاد، وتحمّسه مثلاً، ممكن نعرض عليه فيلم للجهاد ننظر حركات وجهه، ماذا تعليقاته على هذا الفيلم، دون أن نعرض عليه الآن شيء، فقط نحن نختبره ننظر كيف توجّهه الجهاديّ هل هو متوجه أم غير متوجه.

ثم بعد ذلك نعرض عليه نتكلّم معه في قضايا العالم الإسلاميّ حتى نأخذ رأيه مثلاً في عمليّة الجهاد هل هو عنده استعداد، ثم نعرض عليه مثلاً عمليّة الإعداد في الخارج للجهاد، أو نعرض عليه العمل في الجبهة، نبعده دائمًا عن المكان أو البلد الذي يعمل هو فيه أو ينتمي إليه فلو رأينا أنّ عنده استعداد مثلاً للجهاد في الخارج، ممكن ليس عنده استعداد للجهاد في الخارج, ممكن ليس عنده استعداد للعمل في وطنه، فننظر، نتدرّج معه؛ هل عنده استعداد للعمل في وطنه، أو عنده استعداد للجهاد في الخارج، لأنّ بعضهم يرى الجهاد في وطنه لا يراه منتجًا، يرى الجهاد مثلاً في الخارج، أو غير ذلك بالتدريج، نحن نرى نكتشف، ثم بعد ذلك إذا وجدنا أنّه مناسب للعمل الذي نحن نريده نعرض عليه هذا العمل، والأفضل ما تعرض أنت عليه، حتى لو رفض هذا العمل ما يسبب لك الإحراج ويسبب لك مثلاً ربما يسبب لك أيّ مصيبة أخرى، فيكون هناك واسطة بينك وبين هذا الذي تريد أن تجنّده أو تريد أن تضمّه للعمل الجهاديّ.

أنواع المقابلة:

هناك نوعان للمقابلة:

- مقابلة مباشرة:

نوجه للهدف الذي نريد أن نقابله، أو نريده أن يعمل معنا نواجهه بالسؤال نقول له: "تعمل كذا وكذا أو لا تعمل" مثال، هذه المقابلة المباشرة.

- غير مباشرة:

نستطيع أن نوجّه إليه الأسئلة ولكن بطريقة هو لا يشعر من خلالها أنّنا نوجّه إليه هذه الأسئلة ولكن أنّ الهدف الذي نحن نريده من خلف هذه المقابلة، ولكن نحن نستطيع من خلال هذه الأسئلة أن نعرف تفكيره وقابليته للعمل الجهاديّ أو الأمنيّ مع الجماعة أو غير ذلك.

التخطيط لعمليّة المقابلة:

- تحديد ضروريّات المقابلة:

يجب أن تحدد هل هي ضروريّة أم غير ضروريّة، لأنه في حالة الفشل ربما هذا يعرّضك للخطر، فإذا كانت ضروريّة فأقدم على عمليّة المقابلة مع هذا الشخص، إذا غير ضروريّة فأنت لا تقدم على عمليّة المقابلة.

- تحديد برنامج المقابلة أيضًا؛ تحدد برنامج المقابلة, يعني ماذا سيدور في أثناء هذه المقابلة مسبقًا.

طبعًا الحديث هنا في هذه المقابلة؛ سواء نتحدث عن المقابلة بين رجل الاستخبارات مع العميل أو نتحدث هنا عن مقابلة شخصين من الجماعة في العمل، نحن أثناء الحديث سوف نتطرّق للحديث عن ذلك أيضًا، يعني أمنيات المقابلة بين المجاهدين، وأيضًا نستطيع أن نأخذ من أمنيات المقابلة بين رجل الاستخبارات والعميل أيضًا نأخذ الدروس والعبر من هذا الأمر.

- الخطة:

الآن نتكلّم عن خطة المقابلة:

1- تحديد موضوع المقابلة مع الإلمام بكل جوانب الموضوع.

أيضًا الأمر الثاني:

2- وجود معلومات عن الهدف.

كلّ هذا نحن نريد أن نجنّد إنسان للعمل معنا كلّ هذا يجب أن نأخذه في الصورة عندما نريد أن نقابل شخص من أجل تجنيده للعمل معنا كتنظيم جهاديّ.

وجود معلومات عن الهدف تكلّمنا عنها سابقًا ولكننا الآن نزيد ونفصّل في هذه المسألة: يعني مؤهلاته، اسمه، ميوله، أداؤه، اعتقاده، غير ذلك, يجب أن تعرف معلومات عن الهدف الذي تريد أن تقابله أنت.

3- تحديد أسلوب المقابلة:

هل هي مباشرة أو غير مباشرة.

4- تحديد وقت المقابلة:

اختيار أنسب الأوقات للمقابلة.

5- مكان المقابلة مكان آمن.

أيضًا يجب أن تحدد وقت المقابلة؛ دائمًا أفضل الأوقات لعمليّة المقابلة في النهار، في الليل دائمًا المقابلة في العمل ليست بجيّدة ولا في أوقات الصباح الباكر، في وسط النهار هذا أفضل الأوقات لعمليّة المقابلة.

مكان المقابلة مكان آمن يجب أن يكون المكان الذي تلتقي فيه مكان آمن, يعني معنى ذلك لا تذهب إلى مركز للبوليس أو قريب من البوليس وتعمل فيه مقابلة مع إنسان؛ لأنّ هذه المناطق

دائمًا عرضة لعمليّة المراقبة من قبل رجال الاستخبارات, تذهب إلى مكان بعيد عن عمليّة الكشف والمراقبة والمتابعة .

6- أيضًا إدارة المقابلة:

- المدخل, يجب أن تجد مدخلاً مناسبًا للحديث مع هذا الذي تريد أن تلتقيه.
- هناك أيضًا موضوعات جانبيّة قد تستخدمها في التأثير على الهدف.
- تحفيز الهدف, تشجّعه، تعده بأمور معيّنة من أجل أن يعمل معك.

فن المقابلة:

- عدم المغالاة في تقدير عامل الوقت:

بمعنى عدم الضغط على الهدف للحصول على معلومات سريعة، مع توجيه حديث الهدف للنقاط الهامّة وتركه يتحدّث بحريّة.

دائمًا أثناء المقابلة يجب أن لا تحاول الحصول على معلومات بسرعة؛ يجب أن تكون مثل النملة في عملك، والعميل الناجح أو رجل الاستخبارات أو الرجل السريّ الناجح، هو الذي لا يريد أن يصل إلى الهدف الذي يريده مرّة واحدة بسرعة, إنما يتدرّج في عمليّة الوصول، لأنّ الحماسة كما تكلّمنا أمس تودي بالعمل، بل يجب على الرجل السريّ أن يكون صاحب نفس طويل مثل المخابرات الإنجليزيّة.

المخابرات البريطانيّة صاحبة النفس الطويل تعمل مثل النملة، ممكن تأتيك بعميل بعد خمسين سنة ليس عندها مشكلة تربيه خمسين سنة ثم ترسله ليحكم في مكان ما، هذا هو النفس الطويل لعدوة الإسلام الأولى وهي بريطانيا.

كما قال الشيخ عبد الله عزّام: "لم يؤذ أحد الإسلام كما آذته بريطانيا"، سمّاها: "الحيّة الرقطاء"، ليس هناك مشكلة حلّت بالمسلمين إلا خلفها بريطانيا، لذلك يجب أن نستهدفها دائمًا في العمل حتى نقضي عليها.

قلنا: "عدم المغالاة في تقدير عامل الوقت".

- التقرّب إلى الهدف:

أيضًا تقوم بعمليّة التقرّب إلى الهدف عن طريق المداخل الوديّة، الحديث بلباقة مع الهدف، حلّ مشاكله إن أمكن.

- الأسئلة تكون واضحة ومفهومة:

أيضًا الأسئلة عندما توجهها للهدف الذي تريده يجب أن تكون أسئلة واضحة ومفهومة، مع تجنّب إلقاء أسئلة التلقين التي أجوبتها نعم أو لا ، وعدم سؤال الهدف أكثر من سؤال في كلّ مرة.

- إثارة الهدف بأسئلة قصيرة يجيب عليها بسرعة.

- توجيه الهدف:

بصورة غير واضحة تظهر له أنك مهتم بحديثه.

- تأمين الهدف والمقابلة.
- تسجيل المقابلة سرًّا للضغط على الهدف ولدراسة الهدف بعد ذلك, تذكير الهدف بعدم إفشاء ما دار في المقابلة.
- إنهاء المقابلة في حالة عدم تحدّث الهدف بصورة حسنة للحفاظ على سريّتها.

ثم بعد ذلك:

- تقرير المقابلة: يرفع إلى الرئاسة وإدارة التنظيم.

المقابلة السريّة:

للمقابلة السريّة مزايا ومميزات:

- أهم هذه المزايا أنّها كفاءة عالية في الأداء وإدارة العميل؛ أنها تتيح لضابط القضيّة أن يؤدي دوره بكفاءة عالية وإدارة جيّدة للعميل.
- أيضًا تدرّب العميل على العمل السريّ من خلال هذه المقابلة السريّة يتعوّد على العمل السريّ.
- أيضًا تحقق استخلاص المعلومات من العميل بصورة شاملة وإيضاح النقاط الخفيّة، بحيث تستطيع أن تأخذ جميع ما تريد من هذا العميل الذي يعمل معك بصورة شاملة.
- الأمر الآخر: أنّ هناك أمور دائمًا تكون خفيّة، فالمقابلة السريّة تؤدي إلى إيضاح هذه النقاط الخفيّة التي لم يستطيع العميل أن يفهمها عليك لو أرسلت له رسالة أو غير ذلك.
- إعطاء العميل تعليمات بصورة واضحة ليتم استيعابه لها:

أيضًا أنت تعطي العميل هنا معلومات وتعليمات واضحة بحيث يفهمها جيّدًا ويتم الاستيعاب لها جيّدًا أيضًا.

- تتيح تأمين بالنسبة للوثائق والأموال ونحو ذلك عن طريق التسليم والتسلّم.

أيضًا؛ الوثائق والأموال التي تقوم بإعطائها لهذا العميل أو هو يعطيك إيّاها خاصّة إذا كان عنده الرسائل والوثائق التي حصل عليها هذه العمليّة (المقابلة السريّة) تؤمّن أن تستلم وتسلّم بطريقة آمنة.

- تتيح فرصة لتقييم العميل بصورة مباشرة.

أيضًا أنت من خلال هذه المقابلة تستطيع أن تحكم وتقيّم هذا العميل الذي يعمل معك، بالجلوس معه والاستماع إليه ممّا يؤدي إلى معرفة شخصيّته جيّدًا.

- تتيح فرصة لدراسة العميل وصفاته وشخصيته.

- تتيح فرصة لتنمية العلاقات مع العميل، وتنمية دوافعه الذاتيّة للعمل.

عيوب المقابلة السريّة:

أيضًا المقابلة كما لها مزايا فأيضًا لها عيوب، أوّل هذه العيوب:

- أنّ المراقبة السريّة سهلة المتابعة والكشف، والمراقبة أيضًا.
- وأيضًا أنّ الرجل الذي يقوم بعمليّة اللقاء مع الجاسوس أو مع العميل أو مع غير ذلك الذي يريد أن يجنّده، هذا العميل قد يتعرّض لعمليّة الكشف لأنّ العميل هذا الذي يعمل معه ربما هو أيضًا يكون عميل مزدوج فيؤدي بعد ذلك إلى كشف هذا الضابط؛ ضابط العمل الاستخباريّ.
- أيضًا إذا تمّ كشف المقابلة سيكون العميل والضابط في حالة تلبّس؛ هذه من عيوبها.

هذا يذكرني بحادثة هنا حصلت في أفغانستان؛ أحد الجواسيس المشهورين في قرية قريبة من خوست، الإخوة كانوا يعرفون أنّ هذا جاسوس مشهور وكبير، وهناك أيضًا كان مولوي يسكن في نفس المنطقة، ولكن هذا المولوي لا أحد يعرف عنه شيئًا، وهذا المولوي أيضًا كان يعرض خدماته على الإخوة، فالأنصاري الذي الإخوة في بيته كان يريد أن يذهب إلى بيت هذا المولوي، حتى ينظر ما هي الخدمات التي يستطيع هذا المولوي أن يقدمها للإخوة الذين عنده، فماذا حصل؟!

حصل أنّ هذا الأنصاريّ عندما ذهب وجد المولوي –وهو يبحث عن المولوي في بيته لم يجده، فذهب يبحث عنه– وجد هذا المولوي يجلس مع هذا الجاسوس الكبير والمشهور في مزرعة قريبة من البيت.

فهنا تمّ ربط هذا الجاسوس مع هذا المولوي وتبيّن أنّ هذا المولوي بعد ذلك أيضًا أنّه جاسوس وتم إلقاء القبض عليهما، ونالا جزاءهما.

عوامل تحديد نوع المقابلة:

- نوع العمليّة السريّة.
- وأهميّتها.
- الفرق بين الضابط والعميل الاجتماعي.

أيضًا هناك عوامل تحدد نوع المقابلة:

هل هي سريّة أو غير ذلك، نوع العمليّة. أهميّة هذه العمليّة. أيضًا الفرق بين الضابط والعميل الاجتماعي.

مثلاً: ضابط من أسرة كبيرة يلتقي مع إنسان وضيع من أسرة فقيرة ضعيفة فهذا يؤدي إلى أن يشكّ الناس في هذه العلاقة.

فهذا أيضًا يحدد نوع المقابلة.

الأمر الآخر:

- الغرض من المقابلة.

الهدف من المقابلة أيضًا يؤدي إلى تحديد نوع المقابلة، لماذا أنت تريد أن تقابل فلان.

- طبيعة المنطقة وخصائص المجتمع:

مثلاً: منطقة الأمن فيها كثيف، هذه منطقة لا تصلح لعمليّة مقابلة.

- المستوى الاجتماعي لطرفي الاجتماع: تكلّمنا في ذلك.
- قوة الأجهزة الأمنيّة والقوانين الخاصّة بالدولة:

الوضع الأمني العام للدولة مثل قوانين الطوارئ؛ قوانين الطوارئ من الصعب فيها المقابلة؛ لأن الدولة كلها مستنفرة، رجال الأمن في كل مكان.

- أيضًا القوانين الخاصة بتحرّكات الأجانب.

أنواع المقابلات السريّة:

1- مقابلة طويلة مستورة تتمّ في مكان عام غالبًا تحت غطاء محكم وذلك بغرض تسليم وثائق, معلومات, تقارير, غير ذلك.

ودائمًا أفضل الأماكن لعمليّة المقابلة بين المجاهدين فيما بينهم تتمّ في مناطق ليست مزدحمة كثيرًا لأنّك لو كنت مراقب وأنت في منطقة مزدحمة بالناس فما تستطيع أن تميّز العملاء الذين يراقبونك. فأفضل مناطق يجب أن تكون مناطق متوسطة في عمليّة اللقاء ليس فيها ناس كثير وليس فيها ناس قليل حتى أيضًا تسهل عمليّة الفرار في حالة الفرار.

2- مقابلة طويلة مخفيّة تتم في مكان مغلق بين الضابط والعميل فقط.

هذه في مكان في غرفة معيّنة.

أما المقابلة الأولى المستورة تكون في فندق، في مطعم, أو غير ذلك, في حديقة، وأيضًا يجب أن نحرص في عمليّة المقابلة أن يكون هناك أكثر من مكان نستطيع أن نستخدمه في حالة الفرار.

3- مقابلة خاطفة تتم في الأماكن العامّة وتحقق درجة سريّة عالية.

الالتقاء أثناء الحركة ويكون ذلك بين السيّارات أو مع المارّة أو يتم بإشارات متفق عليها, أثناء الحركة تستطيع أن تقابل شخص وربما يكون ذلك أيضًا بالسيّارات أو مع المارّة أو يتمّ بإشارة متفق عليها.

المقابلة الخاطفة المرئيّة في سوق، سوبرماركت ونحو ذلك.

4- المقابلة بالسيّارات في مكان ما كلّ بسيارته أو في سيارة الضابط عند مكان معيّن يقف العميل ثم يركب مع الضابط أو يعطيه المعلومات وكأنه يريد أن يوصله لمكان ما.

- وأيضًا يجب أن لا تتكرر المقابلة الخاطفة كثيرًا لأنّها تكون في كثير من الأوقات عرضة

لعمليّة الكشف وللشكّ.

خطة المقابلة السريّة:

هناك خطة للمقابلة السريّة يجب أن نتبعها في حالة المقابلة السريّة وهي:

- دراسة تفصيليّة للروتين اليوميّ والأسبوعيّ والشهريّ للعميل لضمان عدم تجنيده من الآخرين.

لماذا ندرس دائمًا سيرة العميل؟

حتى لا يتمّ تجنيده من قبل جهاز استخبارات وأنت لا تشعر بعد ذلك فيتم إلقاء القبض عليك.

- تعدد صور المقابلة؛ فلا تكون نمط واحد وصورة واحدة:

أيضًا يجب أن تتعدد صور المقابلة, يوم تلتقي معه في مكان كذا، يوم في مكان كذا، يوم في ساعة كذا، لأن الروتين دائمًا حتى في المقابلة هو مقتل للعمل السريّ.

- الابتعاد عن مكان وزمان واحد في إجراء المقابلة:

يجب أن تجعل فرق وقتي وزمني ومكاني بين المقابلة الأولى والمقابلة الثانية.

كان الإخوة في بعض الدول يتفقون فيما بينهم على مقابلة، نتفق أنا وأنت على موعد الساعة الثانية عشر ظهرًا، فإذا أنت لم تأت في هذا الوقت، ماذا يكون؟

أنا أنسحب من مكان المقابلة ولكن على أساس نلتقي ثاني يوم في نفس الموعد نكون متفقين، اتفقنا أنا وأنت نلتقي الساعة الثانية فإذا لم تأت أنت لأيّ طارئ حصل معك فأنت ما تأتي لهذا الموعد بسبب غير إرادي خارج عن قدرتك فيكون الموعد بعد أربع وعشرين ساعة ثاني يوم أو بعد ثمانية وأربعين ساعة يعني بعد يومين.

ولكن ثبت أنّ هذه فاشلة، تجربة فاشلة لأنّ كثيرًا من الإخوة أسروا في هذه الحال ولم يصبروا على التعذيب، فقاموا بالتبليغ.

فيجب الأفضل دائمًا أن يكون موعد اللقاء الأول الساعة الثانية عشر يكون بين الموعد الأول والموعد الثاني ساعة فقط لأنّ الأخ المجاهد قد يصبر ساعة على التعذيب، الظاهر كثير من الناس لا يصبرون أربع وعشرين ساعة على عمليّة التعذيب.

فنتفق أنا وأنت سنلتقي يا أبا عمر نلتقي مثلاً في الساعة الثانية ظهرًا، ما جئت أنت على هذا الموعد أنا ما أنتظرك أمشي ولكن بعد ساعة أرجع إلى هذا المكان إذا ما جئت أنت أنا ما أرجع مرة ثانية ليس هناك لقاء ثالث بيننا حتى نتأكد لماذا أنت لم تأت.

ربما تعرّضت لعمليّة الاعتقال، فما آتيك في هذا الموعد، لأنّك قد تأتي بعد ساعتين وثلاث أو في الموعد الآخر وحولك رجال الأمن فإذا أنت لم تكن أخذت الاحتياط المناسب فيلقى القبض عليك

أو تتعرّض لمشكلة ما.

عناصر خطة المقابلة:

- تحديد الغرض من هذه المقابلة هل نريد تدريب، استجواب، أخذ معلومات، توجيهه لأمر معيّن، تسليم وثائق, غير ذلك.
- أيضًا تحديد المكان ويُراعى فيه:
- سهولة كشف المراقبة:

دائمًا المكان الذي تتخذه لعمليّة المقابلة أن يكون سهل لعمليّة المراقبة فيه، وأيضًا لا يثير الشكّ. أنت تذهب إلى مكان لا يثير شك الناس ولا رجال الأمن فيك.

- يناسب نوع المقابلة؛ أنت تريد مقابلة مثلاً طويلة, مقابلة غير طويلة، مقابلة خاطفة, فهذا المكان يجب أن يراعي نوع هذه المقابلة.
- وأيضًا أن يكون المكان له أكثر من مخرج حتى تتم عمليّة الفرار في حالة كشف المقابلة أو غير ذلك.
- معاينة مسبقة للمكان:

حتى تنظر المداخل والمخارج ونقاط الضعف ونقاط القوّة في المكان وتستخدمها في عمليّة الفرار.

- تحديد التوقيتات.
- وضع الوقت: مواعيد المقابلة الرئيسيّة، والبديلة.

أبو زبيدة دائمًا يحدد موعد المقابلة فإذا تأخر الأخ عن الموعد المتفق عليه يذهب، وإذا أخلف الموعد مرتين أو ثلاث أبو زبيدة يقطع التعامل معه لأن هذا يعرّض أبو زبيدة لعمليّة خطرة جدًّا؛ أن يتعوّد على عمليّة إخلاف الوعد في عمليّة اللقاء فهذا لعلّ الأخ يؤسر، وأبو زبيدة لا يعرف أنه أُسِر، فيُعرّض بعد ذلك أبو زبيدة لعمليّة الأسر معه بسبب تأخره أو تجدد تأخره ووقوعه في هذا الخطأ أكثر من مرّة.

- تحديد الغطاء؛ غطاء خاص بالضابط وآخر للعميل:

قصة التغطية, تكلمنا أمس عن الغطاء وأهميّته في العمل.

- الإشارات المستخدمة :

يجب أن تكون هناك إشارات حتى تستطيعوا أن تتعرفوا على بعضكم البعض من جهة، والأمر الآخر حتى يتمّ كشف أحدهم لو أنّه وقع أسيرًا, لو أنّ أحد الإخوة أسر يتم من خلال هذه الإشارات أن ينبّه الأخ القادم لعمليّة المقابلة من بعيد أو من قريب أنّه مأسور أو غير ذلك، فتكون إشارة أمان تستخدمها بينك وبين الأخ الذي أنت تريد أن تقابله لتجنّب عملية الأسر.

- الإشارات المستخدمة:

1- إشارات حركيّة بالملابس.

2- إشارات مرئيّة, شيء متفق عليه.

3- إشارات لفظيّة, كلمات بين الطرفين.

والهدف من الإشارات هو التعرّف على العميل؛ حتى تعرف العميل لأنّ هذا الذي تريد أن تقابله ربما يكون مرسل من جماعة ما فأنت لا تعرفه, فلا بد أن تكون هناك إشارات للتعرف فيما بينكم.

- تأمين الطرفين للتأكد من بعضهما.
- تأمين الخطة.
- عدم مراقبة العميل والضابط.
- استخدام طرق كشف المراقبة؛ كلّ هذا أثناء الذهاب إلى مكان المقابلة.

التنفيذ:

- معاينة مكان المقابلة مسبقًا: مكان المقابلة دائمًا يجب أن تعاينه جيّدًا حتى تتعرّف عليه وتعرف المداخل والمخارج فتستطيع في حالة الكشف الفرار.
- تحديد الموقع الذي تتم فيه المقابلة بالضبط.
- تحديد زمن المقابلة, أيضًا يكون بالضبط.
- اتخاذ غطاء مناسب للعميل والضابط.

العميل أيضًا له غطاء وكذلك ضابط الاستخبارات.

- تحديد خط السير ذهابًا وإيابًا: الطرق التي سوف يسلكها كل واحد منهم.
- الإشارات تتم بوضوح.

كيفيّة إجراء المقابلة:

- تحديد نقطة الالتقاء وذلك بكل وضوح.
- تحديد الإشارات المتفق عليها بين الطرفين.
- يقوم الضابط باصطحاب العميل إلى مكان المقابلة أو الضابط أولاً ثم العميل أو العكس؛ عند الاتفاق على مكان المقابلة الخاصة السريّة إما الضابط يأخذ العميل معه وإما العميل يأخذ الضابط إلى مكان هذه المقابلة.
- الاتفاق على زمان ومكان المقابلة القادمة؛ أيضًا قبل أن تنتهي المقابلة الأولى يتم تحديد مكان وزمان المقابلة القادمة لتبادل المعلومات وغير ذلك.
- الحديث بصوت منخفض مسموع للطرفين.
- يذكّر الضابط العميل بقصة الغطاء والخطة البديلة وخطة الهروب وحديث التغطية.

- مراعاة إخفاء أي وسائل استخبارية أو وثائق بوسيلة إخفاء.
- عند انتهاء المقابلة ينصرف العميل أولاً ثم يتابعه الضابط للتأكد من عدم مراقبته.

هذا كلّ الذي يحصل دائمًا عندما يقوم الجاسوس أو العميل للاستخبارات بأخذ المعلومات من العميل أو من الجاسوس.

كلّ رجل استخبارات يتبع هذا الذي ذكرناه في عمله مع الجاسوس.

كلّ هذه الخطوات التي استمعنا إليها كلّ رجال الاستخبارات عندما يقومون بتجنيد جاسوس للعمل معهم يتبع هذه الإجراءات.

فنحن يجب أن نتفهّم جيّدًا كيف يعمل رجال الاستخبارات وكيف يديرون الجواسيس ليتم تلافي ضررهم وأيضًا الإيقاع بهم بعون الله وتوفيقه.

صفحة نخبة الإعلام في:

منبر التوحيد والجهاد

http://tawhed.ws/c?i=371

الدليل المركزي

مؤسسة البراق الإعلامية

http://up2001.co.cc/central-guide